



**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V
BRNĚ**
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ VYBRANÉHO PODNIKU A NÁVRHY NA JEHO ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL HEALTH OF THE SELECTED COMPANY AND
IMPROVEMENT SUGGESTIONS

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. MARKÉTA MARKOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. LENKA ZEMÁNKOVÁ, Ph.D.

BRNO 2015

Tato verze diplomové práce je zkrácená (dle Směrnice děkana č. 2/2013). Neobsahuje identifikaci subjektu, u kterého byla diplomová práce zpracována (dále jen „dotčený subjekt“) a dále informace, které jsou dle rozhodnutí dotčeného subjektu jeho obchodním tajemstvím či utajovanými informacemi.

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Marková Markéta, Bc.

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Health of the Selected Company and Improvement Suggestions

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Cíle práce, metody a postupy zpracování

Teoretická východiska práce

Analýza současného stavu

Vlastní návrhy řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

- KISLINGEROVÁ, E. a J. HNILICA. Finanční analýza krok za krokem. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 138 s. ISBN 978-80-7179-713-5.
- KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2. roz. vyd. Praha: Grada Publishing a.s., 2013. 240 s. ISBN 978-80-247-4456-8.
- LANDA, M. Jak číst finanční výkazy. Brno: Computer Press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 4. vyd. Praha: GRADA Publishing a.s., 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- ZAMAZALOVÁ, M. Marketingové prostředí obchodní firmy. In: Marketing obchodní firmy. Praha: Grada Publishing a.s., 2009. 240 s. ISBN 978-80-247-2049-4.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Lenka Zemánková, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2014/2015

L.S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph. D.
Děkan fakulty

V Brně, dne 10. 11. 2014

Abstrakt

Diplomová práce se zabývá hodnocením finanční situace dotčeného subjektu za využití nástrojů analýzy interního a externího prostředí podniku a finanční analýzy. Pro vytvoření finanční analýzy se využívají dvě základní techniky, kterými jsou poměrová analýza a procentuální rozbor. Protože však tyto dva nástroje nejsou schopny pokrýt celou problematiku, jsou jejich výsledky doplněny dalšími ukazateli, těmi jsou Altmanova analýza, Kralického rychlý test a Index IN. Ze získaných výsledků je navržena soustava možných opatření pro posílení současné finanční situace analyzované společnosti.

Abstrakt

The diploma thesis deals with evaluation of financial situation of the concerned subject. There are used the tools of analysis of internal and external environment of the company and financial analysis. To create financial analysis are used the two basic techniques, which are the ration analysis and percentage analysis. However, this two analysis are not able to cover the whole problem area, their results are supplemented by other indicators, which are Altman's Z-score, Kralicek Quick Test and index IN.

Klíčová slova

SLEPTE, Porterův model, finanční analýza, poměrová analýza, procentuální rozbor, Altmanova analýza, Kralického rychlý test, IN index.

Key words

SLEPTE, Porter's model, financial analysis, analysis, ration analysis, percentage analysis, Kralicek Quick Test, index IN.

Bibliografická citace

MARKOVÁ, M. Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2015. 113 s.
Vedoucí diplomové práce Ing. Lenka Zemánková, Ph.D..

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně pod vedením Ing. Lenky Zemánkové, Ph.D. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 21. ledna 2015

podpis.....

Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat vedoucí mé diplomové práce paní Ing. Lence Zemánkové Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, připomínky a čas při zpracování této diplomové práce. Dále bych chtěla poděkovat pracovníkům dotčeného subjektu za poskytnutí veškerých potřebných materiálů, informací a zpětnou vazbu k výsledkům diplomové práce. Ještě bych ráda touto cestou poděkovala své rodině za trpělivost a podporu během mého studia na vysoké škole.

Obsah

Úvod.....	10
1 Vymezení problému a cíle práce	11
2 Teoretická východiska práce	12
2.1 Analýza okolí podniku.....	12
2.1.1 SLEPTE analýza	12
2.1.2 Porterův model pěti sil.....	14
2.1.3 MCKinsey 7S analýza	15
2.1.4 SWOT analýza.....	17
2.2 Finanční analýza	18
2.2.1 Analýza soustav ukazatelů.....	20
2.2.2 Analýza absolutních dat.....	24
2.2.3 Analýza rozdílových ukazatelů.....	25
2.2.4 Analýza poměrových ukazatelů.....	26
3 Analýza současného stavu společnosti	33
4 Shrnutí finanční analýzy	94
5 Vlastní návrhy řešení	98
Závěr	103
Seznam použité literatury	104
Seznam obrázků.....	106
Seznam tabulek.....	107
Seznam grafů	109
Seznam příloh	111
Přílohy.....	112

Úvod

Základní snahou každého podnikatelského subjektu napříč všemi historickými obdobími bylo dosažení zisku. V posledních letech je však hlavním motivem podnikání zejména zvyšování hodnoty podniku namísto dosažení zisku. Vlivem konkurence se tento motiv stává nelehkým úkolem společnosti. Z tohoto důvodu je finanční řízení podniku důležitým nástrojem pro správný chod společnosti.

Pokud chce společnost zajistit správný chod podniku, je nutné pravidelně provádět finanční analýzu, která podává informace o finančním vývoji a zdraví. Finanční analýzu lze vyhotovit z účetních dat, která jsou dále zpracovávána a doplňována finančními i nefinančními indikátory. Tato analýza poskytuje mnoho metod k hodnocení finančního zdraví společnosti a k odhalení problematických oblastí. V některých případech může analýza odhalit hrozící bankrot společnosti. Metody zobrazují stav minulý a současný. Dle analýzy lze odhadnout i stav budoucí.

Tato diplomová práce je zaměřena na zhodnocení finančního zdraví společnosti dotčeného subjektu, který na českém trhu působí téměř 70 let. Do hlavní obchodní činnosti této společnosti patří výroba daného produktu a výrobní operace s ní spojené. Pro zhodnocení finanční situace byla společností poskytnuta účetní data, především rozvaha, výkaz zisků a ztrát a výroční zprávy.

Diplomová práce zahrnuje teoretické znalosti a praktickou část, ve které jsou představeny základní údaje a historie společnosti. V praktické části jsou shrnuty analýzy prostředí podniku a finanční analýza za období 2009 až 2013. Finanční analýza se skládá z analýzy soustav ukazatelů, analýzy absolutních ukazatelů, rozdílových ukazatelů a poměrových ukazatelů. Všechny výsledky jsou srovnávány s doporučenými hodnotami či s oborovými průměry. Závěrem diplomové práce jsou uvedeny návrhy na zlepšení finanční situace společnosti.

1 Vymezení problému a cíle práce

K celkovému zhodnocení finančního zdraví slouží rozbor vnějšího prostředí, který bude členěn na analýzu obecného prostředí, kde bude použita SLEPTE analýza, a analýzu oborového prostředí za využití Porterova modelu konkurenčních sil v odvětví, Mc Kinsey 7S analýzy a SWOT analýzy. Rozbor vnitřního prostředí společnosti bude zahrnovat zhodnocení finanční situace podniku pomocí vybraných ukazatelů finanční analýzy, která podá informace o vývoji nákladů, výnosů, aktivech a pasivech v letech 2009 až 2013, jejich struktuře a významu. Pro zvýšení vypovídací schopnosti dat je žádoucí zjištěné údaje dotčeného subjektu porovnat s průměrem, kterého je dosahováno v odvětví zabývajícím se výrobou a prodejem daného produktu. Výsledky těchto analýz jsou pro vedení společnosti zdrojem potřebných informací pro provedení vhodných rozhodnutí.

Hlavním cílem diplomové práce je zhodnotit finanční situaci společnosti dotčeného subjektu pomocí finanční analýzy a navrhnout opatření vedoucí ke zlepšení finanční situace společnosti. Aby bylo možno dosáhnout tohoto cíle, je nutné zvolit několik dílčích cílů. Prvním dílčím cílem práce je prostudování odborných podkladů z oblasti analýzy vnějšího i vnitřního prostředí podniku a finanční analýzy. Všechny tyto podklady využít pro zpracování teoretické části práce. Druhým dílčím cílem práce je podrobné seznámení se s historií a současností společnosti, prostudování jejích účetních výkazů za sledované období a využití znalostí z teoretické části diplomové práce při aplikaci na vybranou společnost. Výsledkem daného cíle bude zjištění současné finanční situace a příčiny případného negativního vývoje finanční situace. Závěrem diplomové práce budou navržena opatření na zlepšení finanční situace podniku..

2 Teoretická východiska práce

V této části diplomové práce jsou popsány teoretické přístupy pojednávající o analýzách, které poskytují detailní pohled na klíčové faktory podniku. Pro každou společnost, která chce být úspěšná a ustát na trhu mezi konkurencí, je sledování těchto faktorů zásadní.

Při provádění analýzy je zásadní postihnout všechny faktory, které na společnost působí. Nejprve se provádí analýza okolí podniku, za ní následuje analýza interních prostředí společnosti. Provedením těchto dvou analýz lze následně sestavit strategickou analýzu společnosti SWOT. Pro kompletní doplnění je následně provedena finanční analýza.

2.1 Analýza okolí podniku

Analýza okolí se zaměřuje na faktory, které působí v okolí podniku, a které jej ovlivňují a v budoucnu budou ovlivňovat jeho strategické postavení. Analýza se soustřeďuje na vlivy trendů jednotlivých složek makrookolí a mikrookolí a jejich vzájemné vazby a souvislosti. Okolí podniku nastavuje určité mantinely pro působení podniku, podnik však na něj může částečně působit.

Analýza obecného prostředí podniku

Analýza makroprostředí zhodnocuje faktory působící na celý trh. Současné literatury předkládají více způsobů jak analýzu provést. Mezi nejvíce známé se řadí SLEPTE analýza a její případné modifikace (STEP, STEPE, PESTLE ...) [1]

2.1.1 SLEPTE analýza

Tato analýza dělí vlivy makrookolí dle šesti základních faktorů – sociokulturní, legislativní, ekonomické, politické, technologické a ekologické. Každá z těchto skupin ovlivňuje podnik různou měrou. Cílem této analýzy je určit, které z těchto faktorů jsou významné pro určitý podnik. [1]

Sociokulturní faktory

Jedná se o demografické charakteristiky (počet obyvatel, hustota osídlení, věková struktura, podíl městského a venkovského obyvatelstva, pracovní a kariérní preference), změny životního stylu, mobilita, úroveň vzdělání, přístup k práci a volnému času,

rovnoprávnost. [1]

Legislativní faktory

Podnik je ovlivněn existujícími zákony, vyhláškami a normami jako jsou např.: antimonopolní zákony, zákon o ochraně spotřebitele, daňové zákony, obchodní zákoník, pracovní a obchodní právo, ISO normy a další. [1]

Ekonomické faktory

Tyto faktory zahrnují zhodnocení stavu makroekonomického prostředí. K ukazatelům hodnotícím makroekonomické prostředí patří vývoj hospodářského cyklu, trendy hrubého domácího produktu, kupní síla, úroková míra, míra inflace, míra nezaměstnanosti, průměrná mzda, vývoj cen energií, měnová stabilita, daňové zatížení a cla (export, import). [1]

Politické faktory

Mezi hlavní politické faktory patří především politická stabilita země (forma a stabilita vlády, občanské nepokoje, politická strana u moci, opozice), politický vliv různých skupin (stakeholders) a hodnocení externích vztahů (zahraniční konflikty, nacionalismus, regionální nestabilita atd.). [1]

Technické a technologické faktory

Do této kategorie spadá vládní podpora výzkumu a vývoje, celkový stav technologie, nové objevy, změny technologie, vybavenost firem a domácností, rychlost zastarávání. [1]

Ekologické faktory

Těmito faktory je kladen velký důraz na ochranu přírody a ekologii (předpisy a ekologické normy). [1]

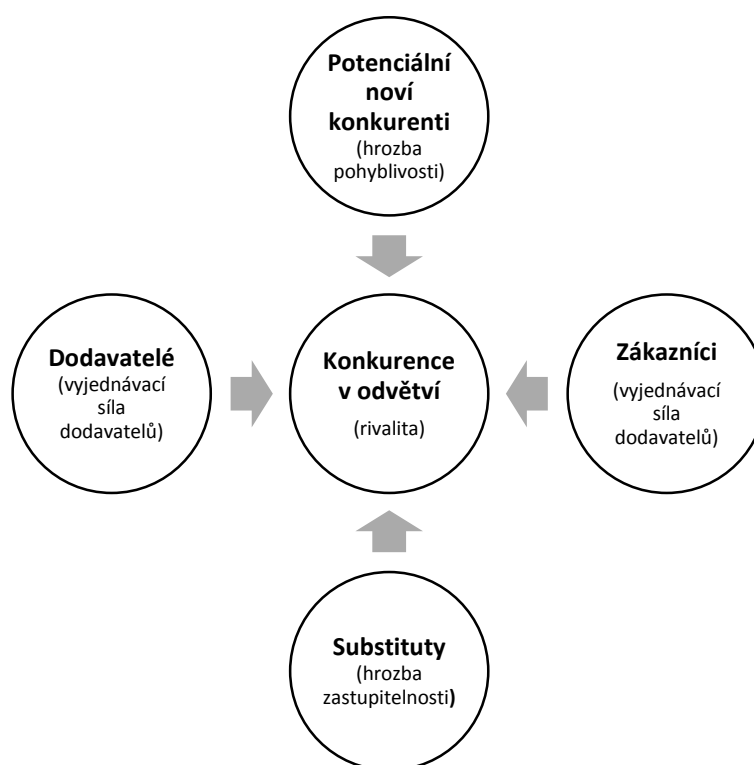
Analýza oborového prostředí podniku

Zde se jedná především o Porterův model pěti sil. Ten patří mezi základní a zároveň McKinsey 7S analýza a SWOT analýza. [1]

2.1.2 Porterův model pěti sil

Tento model patří mezi základní a zároveň nejvýznamnější nástroje pro analýzu konkurenčního prostředí firmy a jejího strategického řízení.

Podnik musí neustále analyzovat „pět sil“, které vypovídají o přitažlivosti odvětví. Model pěti sil zdůrazňuje všechny základní složky odvětvové struktury, které mohou být v daném odvětví hnací silou konkurence. Ne všechny síly budou mít v daném odvětví stejnou důležitost. Klíčovým ukazatelem je nejčastěji ziskovost. [2]



Obr. 1: Porterův pětifaktorový model [2]

Hrozba silné rivalry – přitažlivost odvětví stoupá, pokud dané odvětví stagnuje či se zmenšuje. Toto je způsobeno získáním vyššího podílu na trhu na úkor konkurentů. Faktorem zhoršujícím rivalitu je velký zájem konkurentů setrvat na trhu, jejich velký počet a velmi malé difference mezi výrobky. [2]

Hrozba vstupu nových konkurentů – tato hrozba závisí na vstupních bariérách do odvětví, např. na kapitálové náročnosti vstupu, legislativě a vládních zásadách, diferenciaci výrobků a dalších. [2]

Hrozba nahraditelnosti (substituce) výrobků – substituty jsou produkty, které jsou podobné a slouží k podobnému či stejnému účelu. Z tohoto důvodu se musí podnik zaměřit na sledování vývoje cen u substitutů. Při zlepšení technologií pro výrobu substitučních výrobků budou ceny a zisk na trhu klesat. [2]

Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků – mezi zákazníky lze zařadit spotřebitele, obchodní firmy, průmysl a instituce. Za nepřítažlivý se považuje trh, kde mají zákazníci velkou či rostoucí moc při vyjednávání. Zákazníci se snaží snižovat ceny tím, že chtějí více služeb a lepší kvalitu, což vede ke snižování zisku prodávajícího. [2]

Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů – neatraktivním odvětvím se stane pro dodavatele odvětví, kde mohou dodavatelské firmy zvyšovat ceny či snižovat kvalitu a kvantitu dodávek. [2]

2.1.3 MCKinsey 7S analýza

Analýza 7S od firmy McKinsey (McKinsey 7S Framework) je určena k analýze vnitřního prostředí firmy nebo týmu. Tento model v sobě zahrnuje 7 základních faktorů (aspektů), které se vzájemně podmiňují, ovlivňují a rozhodují o tom, jak bude firemní strategie naplněna. [3]

Mezi tvrdé elementy patří:

Strategie – strategie firmy obvykle vychází z vize firmy a z konkrétního poslání firmy. Firma se obvykle snaží dosáhnout určité konkurenční výhody s cílem uspokojení trhu a uspokojení očekávání zájmových skupin (vlastníci, pracovníci firmy, orgány místní správy, obchodní partneři, zástupci státu, bank atd.). [3]

Struktura – organizační struktura firmy rozděluje úkoly, kompetence a pravomoci mezi pracovníky firmy, což je jejím hlavním posláním. Struktury mají mnoho základních typů: liniová, funkcionální, liniově štábní, divizionální, maticové organizační). [3]

Systémy – pod tímto faktorem si lze představit všechny informační procedury, které v organizaci probíhají. [3]

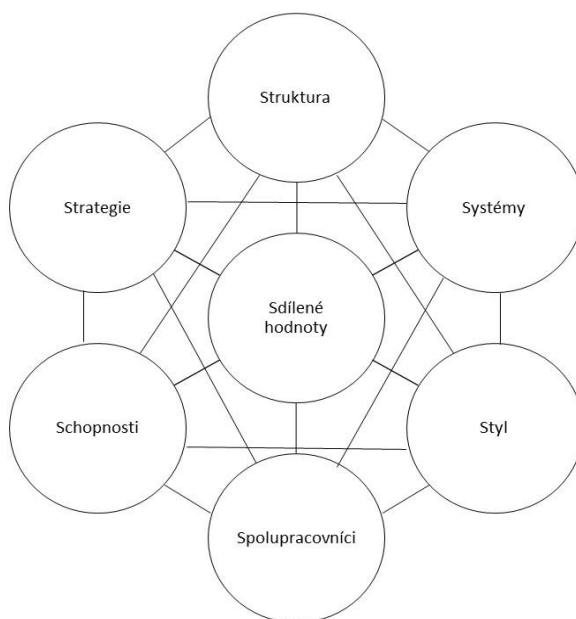
Sdílené hodnoty – sdílené hodnoty neboli kultura firmy úzce souvisí se spolupracovníky. Kultura firmy je souhrn představ, mýtů, přístupů a hodnot ve firmě všeobecně sdílených

a relativně dlouhodobě udržovaných. Díky kultuře firmy se vytváří pozitivně působící neformální normy chování. [3]

Schopnosti – firma musí dbát na to, aby došlo ke zvýšení ekonomické, právní a informatické gramotnosti personálu, a aby nebyly rozvíjeny pouze jejich technické a výrobní kvalifikace. [3]

Styl – tento faktor vyjadřuje, jakým stylem je firma řízena. Mezi klasickou typologií stylů vedení patří autoritativní styl řízení, demokratický styl řízení a styl laissez-faire (volný průběh). [3]

Spolupracovníci – hlavním zdrojem zvyšování výkonnosti firmy jsou lidé. Spolupracovníci mohou být považováni taktéž za hlavní provozní riziko, a to v případě jejich podvodného jednání. Z toho důvodu je důležité věnovat pozornost motivaci spolupracovníků. [3]



Obr. 2: 7-S model [3]

Syntéza dílčích analýz

Po provedení výše uvedených analýz následuje další krok, tedy syntéza a celkové zhodnocení, které slouží jako základ pro vytvoření strategie. I zde je možné využít několika způsobů, nejznámější je právě SWOT analýza.

2.1.4 SWOT analýza

Tato metoda je nazvána podle počátečních písmen těchto anglických slov:

S – strenghts (síly),

W – weaknesses (slabosti),

O – opportunities (příležitosti),

T – threats (hrozby).

Pro úspěšnou aplikaci vhodné marketingové strategie je důležité pro firmu, aby uměla zhodnotit na jedné straně silné a slabé stránky (analýza S-W) a na straně druhé identifikovat vhodné příležitosti a hrozby (O-T).

Při použití SWOT analýzy se zkoumá vnější (externí) prostředí - příležitosti a hrozby. V další části analýzy firma zkoumá vnitřní (interní) prostředí - silné a slabé stránky. [4]

Využitím kombinace jednotlivých faktorů může podnik stanovit svoji strategii:

SWOT analýza		Interní analýza	
		Silné stránky	Slabé stránky
Externí analýza	Příležitosti	S-O strategie: Vývoj nových metod, které jsou vhodné pro rozvoj silných stránek společnosti (projektu).	W-O-Strategie: Odstranění slabín pro vznik nových příležitostí.
	Hrozby	S-T-Strategie: Použití silných stránek pro zamezení hrozeb.	W-T-Strategie: Vývoj strategií, díky nimž je možné omezit hrozby, ohrožující naše slabé stránky.

Obr. 3: SWOT matice [4]

- SO – strategie využívá silných stránek ke zhodnocení příležitostí,
- WO – strategie je zaměřena na odstranění slabých stránek využitím příležitostí,
- ST – strategie jsou možné tehdy, je-li podnik dost silný na přímý střet s ohrožením,
- WT – strategie je obrannou strategií zaměřenou na odstranění slabé stránky a vyhnutí se ohrožení. [4]

2.2 Finanční analýza

Finanční analýza podniku je metodou, která hodnotí finanční hospodaření podniku. Hodnocení podniku dle ekonomické teorie může být vyjádřeno různými modely založenými na verbálním hodnocení (SWOT analýza, metoda kritických faktorů úspěšnosti, metoda analýzy portfolia dvou dimenzí nebo Argentiho model) nebo na finančním vyjádření (matematicko-statistické metody, bodovací metody, pyramidové rozklady). Oba přístupy lze kombinovat - metoda balanced scorecard (BSC) nebo rating. [5]

Pro hodnocení firmy potřebuje finanční analytik data, bez kterých nelze vyhotovit finanční analýzu. Důležitou roli zde hraje finanční účetnictví, které věrně zobrazuje hospodaření podniku. Poskytuje údaje o majetku a dlužích podniku, o vloženém a vytvořeném kapitálu, o výnosech a nákladech, o peněžních tocích a o dosaženém výsledku hospodaření. (Sedláček, 2009) Finanční analýza vychází z účetních dat, která jsou dále zpracovávána a doplňována finančními i nefinančními indikátory až ke konečnému zhodnocení finanční situace podniku.

Získaná data se třídí, agregují, poměřují mezi sebou, hodnotí se vztahy mezi nimi, hledají se kauzální souvislosti mezi daty a určuje se jejich vývoj. Z těchto dat lze odhadnout vývoj finanční pozice podniku v budoucnosti. Díky tomuto zpracování se zvyšuje vypovídací schopnost dat a jejich informační hodnota. [5]

Pomocí finanční analýzy lze identifikovat problémy, silné a slabé stránky hodnotových procesů podniku. Informace získané finanční analýzou umožňují dospět k určitým závěrům o celkovém hospodaření a finanční situaci podniku. Jakékoli finanční rozhodování by mělo být podloženo finanční analýzou a tak se informace získané finanční analýzou stávají podkladem pro rozhodování managementu podniku. [5,6]

Cílem finanční analýzy podniku je zpravidla:

- posouzení vlivu vnitřního i vnějšího prostředí podniku,
- analýza dosavadního vývoje podniku,
- komparace výsledků analýzy v prostoru,
- analýza vztahů mezi ukazateli (pyramidální rozklady),

- analýza variant budoucího vývoje a výběr nejvhodnější varianty,
- poskytnutí informací pro rozhodování do budoucnosti,
- interpretace výsledků včetně návrhů ve finančním plánování a řízení podniku. [5]

Metody finanční analýzy

Finanční analýza obsahuje dvě části:

a) kvalitativní, tzv. fundamentální analýzu

U této analýzy je velmi důležité mít rozsáhlé znalosti vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, zkušenosti odborníka, subjektivní odhady a city pro situace a jejich trendy.

Analýza je založena především na verbálním hodnocení. Patří sem SWOT analýza, metoda kritických faktorů úspěšnosti, metoda analýzy portfolia dvou dimenzí, Argentiho model, BCG matice nebo metoda balanced scorecard (BSC).

Analýza posuzuje a hodnotí: makroekonomické prostředí, mikroekonomické prostředí, fáze života podniku, cíle a vlivy ostatních zúčastněných stran. [5] - viz. analýza okolí podniku

b) kvantitativní, tzv. technickou analýzu

Tato analýza využívá matematických, statistických a další algoritmizovaných metod ke zpracování ekonomických dat s následným ekonomickým posouzením výsledků. [5]

Dle účelu, ke kterému analýza slouží a podle dat, která používá, se rozlišuje:

- 1 Analýza soustav ukazatelů:
 - pyramidové rozklady,
 - komparativně analytické metody,
 - kombinace metod.
- 2 Analýza absolutních dat (stavových i tokových):
 - analýza trendů (horizontální analýza),
 - procentní rozbor (vertikální analýza).
- 3 Analýza rozdílových ukazatelů:
 - čistý pracovní kapitál,

- čisté pohotové prostředky,
- čistý peněžně-pohledávkový finanční fond.

4 Analýza poměrových ukazatelů:

- rentability,
- aktivity,
- zadluženosti a finanční struktury,
- likvidity,
- provozní činnosti,
- cash flow. [5]

2.2.1 Analýza soustav ukazatelů

Finanční ekonomickou situaci podniku je možno zjistit pomocí mnoha rozdílových a poměrových ukazatelů. Nevýhodou těchto jednotlivých ukazatelů je, že mají omezenou vypovídací schopnost. Posouzení celkové finanční situace podniku lze dosáhnout pomocí modelů finanční analýzy. Rostoucí počet ukazatelů zobrazuje finančně-ekonomickou situaci podniku detailněji, avšak současně velké množství ukazatelů ztěžuje orientaci. [5]

Při vytváření soustav ukazatelů se rozlišují:

- a) Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů – např. pyramidové soustavy.
- b) Účelové výběry ukazatelů – využívá komparativně-analytických nebo matematicko-statistických metod. Výběry se člení dle účelu jejich použití:
 - a. bonitní (diagnostické) modely - snaží se pomocí jednoho ukazatele vyjádřit finanční situaci, resp. pozici podniku (např. Tamatiho model, Kralickův rychlý test, atd.)
 - b. bankrotní (predikční) modely - jsou nazývány systémy včasného varování, a to především z důvodu indikace případného ohrožení finanční zdraví podniku (Altmanův index důvěryhodnosti, IN indexy). [5]

2.2.1.1 Kralickův rychlý test

Quick test byl navržen v roce 1990 P. Kralickem. Poskytuje rychlou a velmi dobrou vypovídací schopnost v „klasifikaci“ analyzované firmy. Používají se v něm ukazatele, které nesmí podléhat rušivým vlivům. Ze 4 základních oblastí (likvidita, stabilita,

rentabilita a výsledek hospodaření) byly zvoleny ukazatele tak, aby zabezpečovaly vyváženou analýzu jak finanční stability, tak i výnosové situace firmy. Výhodou rychlého testu je jeho jednoduchost a rychlost.

1. ukazatel, kvóta vlastního kapitálu, poskytuje informace o kapitálové síle firmy (o dlouhodobé finanční stabilitě a samostatnosti) a o existenci či neexistenci hodně dluhů v peněžních jednotkách nebo procentech celkových aktiv. Udává, do jaké míry je firma schopna pokrýt své potřeby vlastními zdroji.

$$\text{Kvóta vlastního kapitálu (koeficient samofinancování)} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

2. ukazatel je doba splácení dluhu z cash flow. Udává, za jak dlouhé časové období je podnik schopen uhradit své závazky.

$$\text{Doba splácení dluhu z CF} = \frac{\text{cizí kapitál} - \text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{bilanční cash flow}}$$

Doba splácení dluhu a kvóta vlastního kapitálu charakterizuje finanční stabilitu sledované firmy.

3. ukazatel je ukazatel rentability tržeb, který není měřen ziskem, ale cash flow

$$\text{Cash flow v \% tržeb} = \frac{\text{cash flow}}{\text{tržby}}$$

4. ukazatel je ukazatel rentability aktiv

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu (ROA)} = \frac{\text{VH po zdanění} + \text{úroky} \cdot (1 - \text{daňová sazba})}{\text{celková aktiva}}$$

Ukazatel rentability tržeb a ukazatel rentability aktiv analyzují výnosovou situaci zkoumané firmy. [5]

Pro stanovení bonity je důležitý nejprve každý ukazatel oklasifikovat dle následující tabulky a výslednou známka je určena jako aritmetický průměr známek za jednotlivé ukazatele.

Tabulka č. 1: Stupnice hodnocení ukazatelů [5]

Ukazatel	Výborný	Velmi dobrý	Dobrý	Špatný	Ohrožen insolvencí
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Kvóta vlastního kapitálu	>30%	> 20 %	> 10 %	> 0 %	negativní
Doba splácení dluhu	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	>30 let
CF v % tržeb	>10%	> 8 %	> 5 %	> 0 %	negativní
ROA	> 15 %	>12 %	> 8 %	>0 %	negativní

2.2.1.2 Altmanova formule bankrotu (Z-skóre)

Tato formule vychází z diskriminační analýzy uskutečněné koncem 60. a v 80. letech u několika desítek zbankrotovaných a nezbankrotovaných firem. Profesorem Altmanem byla stanovena diskriminační funkce, která vedla k výpočtu Z-skóre diferencovaně pro firmy s akciemi veřejně obchodovatelnými na burze a zvláště pro předvídání finančního vývoje ostatních firem. Stanovil hranice pásem pro předpověď finančního vývoje firmy.

Z – skóre je doplňujícím faktorem při finanční analýze. [5]

Z-skóre pro ostatní firmy:

$$Z_i = 0,717 \cdot A + 0,847 \cdot B + 3,107 \cdot C + 0,420 \cdot D + 0,998 \cdot E$$

A = čistý pracovní kapitál (oběžná aktiva – krátkodobé závazky) / celková aktiva,

B = zisk po zdanění / celková aktiva,

C = zisk před zdaněním a úroky (EBIT) / celková aktiva,

D = základní kapitál / celkové dluhy,

E = celkové tržby / celková aktiva.

Hranice pro předpověď finanční situace:

Tabulka č. 2: Hranice pro předpověď finanční situace [5]

Pokud $Z > 2,9$	můžeme předvídat uspokojivou finanční situaci
$1,2 < Z < 2,9$	„šedá zóna“ nevyhraněných výsledků
$Z < 1,2$	firma je ohrožena vážnými finančními problémy

2.2.1.3 Indexy IN

Index IN95 – index důvěryhodnosti, Index IN99 – vyjadřuje kvalitu podniku z hlediska finanční výkonnosti, Index IN01 – je spojením předchozích indexů, Index IN05 – je aktualizací indexu IN01. Toto jsou základní čtyři indexy, které byly vytvořeny manžely Neumaierovými, a jejich hlavním úkolem je hodnocení finančního zdraví českých firem v českém prostředí. Indexy se vyjadřují rovnicí využívající poměrové ukazatele (zadluženosti, rentability, likvidity, aktivity). Jednotlivým ukazatelům je přiřazena váha, která je váženým průměrem hodnot daného ukazatele v jednotlivých odvětvích. Poslední dva indexy (IN01 a IN05) spojují pohled věřitele a pohled vlastníka.

$$IN05 = 0,13 \cdot A + 0,04 \cdot B + 3,97 \cdot C + 0,21 \cdot D + 0,09 \cdot E$$

A = aktiva / cizí kapitál,

B = EBIT / nákladové úroky,

C = EBIT / celková aktiva,

D = tržby / celková aktiva,

E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky,

V1 až V6 = váhy jednotlivých ukazatelů. [5]

Vyhodnocení indexu se provádí následovně:

Tabulka č. 3: Výsledná klasifikace podniku [5]

Pokud $IN > 1,6$	můžeme předvídat uspokojivou finanční situaci
$0,9 < IN < 1,6$	„šedá zóna“ nevyhraněných výsledků (nevytvářejí hodnotu a nezbankrotují)
$IN < 0,9$	firma je ohrožena vážnými finančními problémy

2.2.2 Analýza absolutních dat

Při této analýze se využívá údajů obsažených v účetních výkazech. Sledují se změny absolutní hodnoty ukazatelů v čase, ale také jejich relativní (procentní) změny. Uplatnění těchto ukazatelů může být nalezeno v analýze vývojových trendů (horizontální analýza) a v procentní analýze komponent (vertikální analýza). Nevýhodou těchto analýz je to, že neukazují příčiny změny, pouze je konstatují. [5]

2.2.2.1 Analýza trendů (horizontální analýza)

Porovnává změny ukazatelů v časové řadě. Data, která tato analýza využívá, jsou obsažena v účetních výkazech firem a ve výročních zprávách, které uvádí klíčové finanční položky za posledních 5 až 10 let. Je nejčastěji používanou a nejjednodušší metodou pro zjištění hospodářské situace podniku. Cílem analýzy je změřit pohyby jednotlivých veličin a to absolutně a relativně a změřit jejich intenzitu. Při analýze jsou brány v úvahu jak změny absolutní hodnoty, tak i procentní změny jednotlivých položek výkazů, po řádcích, horizontálně. Absolutní změna je získána rozdílem hodnot aktuálního roku a roku minulého. [5,8]

$$\text{Absolutní změna} = \text{ukazatel } t - \text{ukazatel } t - 1$$

$$\text{Procentní změna} = \frac{(\text{Absolutní změna} \cdot 100)}{\text{ukazatel } t - 1}$$

, kde:

t je běžné období,

t-1 je předchozí období. [5]

2.2.2.2 Procentní analýza komponent (vertikální analýza)

V této analýze jsou posuzovány jednotlivé prvky z účetních výkazů. Cílem analýzy je zjištění, jak se např. jednotlivé majetkové části podílely na bilanční sumě. Určuje tedy: podíl jednotlivých majetkových složek na celkových aktivech, podíl jednotlivých zdrojů financování na celkových pasivech a podíl jednotlivých položek výsledovky na tržbách. Při procentním vyjádření jednotlivých komponent se postupuje v jednotlivých letech odshora dolů (ve sloupcích). Vertikální analýza umožňuje srovnatelnost výsledků analýzy z různých let (nezávisí na meziroční inflaci). Používá se ke srovnání v čase

i v prostoru. [5,8]

$$\text{Procentuální změna} = \left(\frac{\text{položka aktiv}}{\text{celková aktiva}} \right) \cdot 100$$

$$\text{Procentuální změna} = \left(\frac{\text{položka pasiv}}{\text{celková pasiva}} \right) \cdot 100$$

$$\text{Procentuální změna} = \left(\frac{\text{položka výnosů}}{\text{celkové výnosy}} \right) \cdot 100$$

$$\text{Procentuální změna} = \left(\frac{\text{položka nákladů}}{\text{celkové náklady}} \right) \cdot 100$$

2.2.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele jsou označovány jako fondy finančních prostředků. Tyto ukazatele vyjadřují rozdíl mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a určitých položek krátkodobých pasiv. Mezi nejčastější fondy patří čistý pracovní kapitál a čisté finanční prostředky. [5]

2.2.3.1 Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Patří mezi jeden z nejčastěji užívaných ukazatelů, ke kterému je možno dospět rozdílem mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Tento rozdíl má vliv na schopnost firmy hradit své dluhy v čase jejich splatnosti.

Přebytek krátkodobých aktiv nad krátkodobými dluhy značí dobré finanční zázemí podniku (je likvidní). Čistý pracovní kapitál je považován za finanční polštář v případě nenadálých situací. Hodnota zásob by měla být rovna výši čistého pracovního kapitálu. [5]

$$\text{Čistý pracovní kapitál} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé dluhy}$$

2.2.3.2 Čisté pohotové prostředky (Peněžní finanční fond)

Pro sledování okamžité likvidity se používá čistý peněžní fond. Představuje rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Mezi nejvíce likvidní patří fond, který zahrnuje hotovost a peníze na běžných účtech. Mezi méně likvidní patří fond, kde jsou zahrnuty krátkodobé cenné papíry a krátkodobé termínované vklady.

Pro podnik je nevýhodné, když je příliš nízká hodnota čistých pohotových prostředků. Může to značit problémy s likviditou. [5]

Čisté pohotové prostředky = pohotové fin. prostředky – okamžitě splatné závazky

2.2.3.3 Čistý peněžní majetek (ČPM)

Je střední cestou mezi oběma zmíněnými rozdílovými ukazateli likvidity (čistým pracovním kapitálem a čistými pohotovými prostředky). Při výpočtu nezapočítává do oběžných aktiv zásoby nebo nelikvidní pohledávky. Od takto upravených aktiv se odečtou krátkodobé závazky.

Tento ukazatel udává, o kolik tisíc korun bychom byli v plusu nebo v mínusu v případě nutnosti splatit všechny své krátkodobé závazky nejlikvidnějšími aktivy. [5]

$$\text{ČPM} = (\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{nelikvidní pohledávky}) - \text{krátk. závazky}$$

2.2.4 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů je nejčastěji používanou metodou finanční analýzy. Ukazatele charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli pomocí jejich podílu. Nejčastěji vycházejí z účetních dat (rozvaha, výkaz zisků a ztrát). Údaje z rozvahy mají charakter stavových ekonomických veličin, údaje z výkazu zisku a ztrát mají charakter tokových ekonomických veličin. Nevýhodou poměrových ukazatelů je nízká schopnost vysvětlovat jevy. [5]

Lze je sestavovat:

- jako podílové (dávají do poměru část celku a celek),
- jako vztahové (dávají do poměru samostatné veličiny).

Dle oblastí se ukazatele člení na:

- ukazatele rentability,
- ukazatele aktivity,
- ukazatele zadluženosti,
- ukazatele likvidity,
- provozní (výrobní) ukazatele. [5]

Mezi nejpoužívanější ukazatele patří ukazatele rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. [5]

2.2.4.1 Ukazatele rentability (výnosnosti, ziskovosti, profitability ratios)

Rentabilita, resp. výnosnost vloženého kapitálu je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Je vyjádřením míry zisku, která v tržní ekonomice slouží jako hlavní kritérium pro alokaci kapitálu. Udávají, kolik Kč zisku připadá na 1 Kč jmenovatele. [8]

Rentabilita obecně je vyjádřena jako poměr zisku a vloženého kapitálu. [9] Ukazatele pomáhají sledovat hospodaření podniku. Lepší výsledky jsou znázorněny vyššími hodnotami. [10]

Do čitatele jsou dosazovány různé kategorie zisku:

- EBIT (zisk před odečtením úroků a daní) a jeho výše odpovídá provoznímu výsledku hospodaření,
- EAT (zisk po zdanění, nebo čistý zisk) a odpovídá výsledku hospodaření za běžné účetní období (dělí se na zisk k rozdělení – dividendy a nerozdělený zisk),
- EBT (zisk před zdaněním) a odpovídá provoznímu zisku, snížený nebo zvýšený finanční a mimořádný výsledek hospodaření. [9]

Nejčastěji používané ukazatele jsou:

ROA – ukazatel rentability aktiv

Poměřuje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financovány. Ukazatel měří hrubou produkční sílu aktiv podniku před odpočtem daní a nákladových úroků. Dosazením EBIT do vzorce je možné porovnat podniky s rozdílnými daňovými podmínkami. [5]

$$ROA = \frac{EBIT}{aktiva} \cdot 100 (\%)$$

ROE – ukazatel rentability vlastního kapitálu

Tento ukazatel je užitečný především pro vlastníky, kteří zjišťují, zda je jejich kapitál dostatečně výnosný. ROE musí být vyšší než úroky, které by investor utržil z jiné formy investování. V opačném případě bude investor uvažovat o jiný způsob investování. [5]

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}} \cdot 100 (\%)$$

ROS – ukazatel rentability tržeb

Charakterizuje zisk, který má vztah k tržbám. Ukazatel vyjadřuje, kolik zisku vyprodukuje podnik každou korunou tržeb. Nazývá se též ziskovým rozpětím, slouží k vyjádření ziskové marže. [3]

$$ROS = \frac{EAT}{\text{tržby}} \cdot 100 (\%)$$

ROCE – ukazatel rentability investovaného kapitálu

Slouží k prostorovému srovnávání podniků, zejména k hodnocení monopolních veřejně prospěšných společností (např. vodárny, telekomunikace apod.). Představuje souhrn všech prostředků dlouhodobě poskytnutých investory a akcionáři. Udává, kolik haléřů na korunu dlouhodobě investovaného kapitálu podnik získal. [5]

$$ROCE = \frac{EAT + \text{úroky}}{\text{dlouhodobé závazky} + \text{vlastní kapitál}} \cdot 100 (\%)$$

2.2.4.2 Ukazatele aktivity (řízení aktiv, asset management)

Vyjadřují efektivnost podniku hospodaření se svými aktivy. Velké množství aktiv znamená zbytečné náklady pro firmu a tím i nízký zisk. Při nedostatku aktiv se podnik vzdává výhodných podnikatelských příležitostí a tím přichází o výnosy. [5]

Obrat celkových aktiv – udává, kolikrát se aktiva obrátí za daný časový interval. Doporučená hodnota obratu aktiv by měla být minimálně na úrovni hodnoty 1. [5,8]

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{roční tržby}}{\text{aktiva}}$$

Obrat stálých aktiv – měří efektivnost využívání stálých aktiv. Tento ukazatel je důležitý při rozhodování o pořízení dalšího produkčního dlouhodobého majetku. Jestliže jeho hodnota klesá, zvyšují se jeho fixní náklady a zvyšuje se tak citlivost podniku na pokles tržeb. Při poklesu tržeb může dojít k tomu, že méně flexibilní podnik se stane ztrátovým. Nižší hodnota by měla být signálem pro výrobu, aby zvýšila využití výrobních kapacit. Pro finanční manažery je signálem pro omezení investic podniku. [5,8]

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{roční tržby}}{\text{stálá aktiva}}$$

Obrat zásob – udává, kolikrát je během roku každá položka zásob podniku prodána a znovu uskladněna. Ukazatel často nadhodnocuje skutečnou obrátku z důvodu rozdílnosti hodnot mezi tržbami a zásobami (tržby odrážejí tržní hodnotu, zásoby se uvádějí v pořizovacích cenách). Důležité je srovnání s oborovým průměrem. Pokud ukazatel vychází vyšší než oborový průměr, znamená to, že firma nedrží zbytečné nelikvidní zásoby, které by vyžadovaly nadbytečné financování. [5]

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{roční tržby}}{\text{zásoby}}$$

Doba obratu zásob – informuje o počtu dnů, který podnik vynaloží od pořízení zásob až po jejich spotřebu nebo do doby jejich prodeje. U výrobků a zboží je tento ukazatel indikátorem likvidity, udává počet dnů, za něž se promění v hotovost či pohledávku. Doporučená hodnota se odvíjí od oborového průměru. Platí, že by tato hodnota měla být co nejnižší. [5]

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{průměrná zásoba}}{\text{denní spotřeba}}$$

Doba obratu pohledávek – udává počet dnů, za něž je inkaso peněz za každodenní tržby zadrženo v pohledávkách. Je-li doba obratu pohledávek delší než běžná doba splatnosti znamená to, že obchodní partneři neplatí své účty včas. Je nutné uvažovat o opatřeních na urychlení inkasa pohledávek, aby se tento trend nestal dlouhodobým problémem podniku. Hodnota tohoto ukazatele by se měla snižovat. [5,11]

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{obchodní pohledávky}}{\text{denní tržby na fakturu}}$$

Doba obratu závazků – udává, jak dlouho firma odkládá platbu faktur svým dodavatelům. Doba obratu závazků by měla dosahovat nejméně hodnoty doby obratu pohledávek. [11]

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky vůči dodavatelům}}{\text{denní tržby na fakturu}}$$

2.2.4.3 Ukazatele zadluženosti (finanční závislosti, debt management)

V případě kdy podnik využívá k financování své činnosti cizí zdroje, můžeme hovořit o zadluženosti podniku. Ukazatele zadluženosti zobrazují vztah mezi cizími a vlastními zdroji financování podniku. Měří rozsah, v jakém podnik používá k financování dluhy. Růst zadluženosti může přispět k celkové rentabilitě (vyšší tržní hodnotě podniku), ale zároveň zvyšuje riziko finanční nestability. [5]

Celková zadluženost

Tento ukazatel je získán výpočtem podílu cizího kapitálu k celkovým aktivům. Čím je větší podíl vlastního kapitálu, tím je větší bezpečnostní rezerva vůči ztrátám věřitelů. Věřitelé preferují nízký ukazatel zadluženosti, vlastníci hledají větší finanční páku (což vede ke znásobení výnosů).

V případě, kdy je hodnota celkové zadluženosti vyšší než oborový průměr, bude pro podnik obtížné získat dodatečné zdroje bez toho, aby nejprve zvýšila vlastní kapitál. Věřitelé by požadovali vyšší úrokovou sazbu. [5]

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} (\%)$$

Doporučená hodnota ukazatele by se měla pohybovat mezi 30 – 60 %. [11]

Kvóta vlastního kapitálu – je doplňkem předchozího ukazatele. Vyjadřuje finanční nezávislost podniku. Součet celkové zadluženosti a kvóty vlastního kapitálu musí být roven přibližně 1. Informují o finanční struktuře podniku. [5]

$$\text{Kvóta vlastního kapitálu} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} (\%)$$

Koeficient zadluženosti – vypovídací schopnost je stejná jako u celkové zadluženosti. Oba ukazatele rostou s rostoucí proporcí dluhů ve finanční struktuře podniku. Celková zadluženost roste lineárně, kdežto koeficient zadluženosti roste exponenciálně. [5]

$$\text{Koeficient zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}} (\%)$$

Úrokové krytí – udává, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Je-li hodnota ukazatele rovna 1, podnik je schopen pokrýt úroky, jeho zisk je však nulový. Doporučená hodnota je v rozmezí od 3 do 6. [5]

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{úroky}} (\text{krát})$$

2.2.4.4 Ukazatele likvidity (liquidity ratios)

Vyjadřují schopnost podniku dostát svým závazkům. Navazují na ukazatele finanční závislosti.

Likvidita – je to souhrn všech potenciálně likvidních prostředků, které má firma k dispozici pro úhradu svých splatných závazků.

Solventnost – je to připravenost hradit své dluhy, když nastala jejich splatnost. Je jednou ze základních podmínek existence firmy. [5] Podmínkou solventnosti je likvidita.

Běžná likvidita – udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky. Ukazatel je velmi citlivý na změny ve složení oběžných aktiv. Podnik s nevhodnou skladbou oběžných aktiv se snadno ocitne ve špatné finanční situaci. Na tento ukazatel je úzce vázán čistý pracovní kapitál.

Doporučená hodnota ukazatele pro budoucí solventnost firmy by měla být vyšší než 1,5. [5]

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Pohotová likvidita – snaží se odstranit nevýhody ukazatele běžné likvidity a tak vylučuje z oběžných aktiv zásoby (ponechává peněžní prostředky, krátkodobé cenné papíry, krátkodobé pohledávky).

Hodnota ukazatele pro zachování likvidity by neměla klesnout pod 1. [5]

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Okamžitá likvidita – měří schopnost firmy hradit právě splatné dluhy. Pro zajištění likvidity by měla postačovat hodnota alespoň 0,2. [5]

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky} + \text{ekvivalenty}}{\text{okamžitě splatné závazky}}$$

2.2.4.5 Provozní ukazatele

Ukazatele jsou zaměřeny na vnitřní řízení podniku. Pomáhají managementu sledovat a analyzovat vývoj základní aktivity podniku. Provozní ukazatele se opírají o tokové veličiny, především o náklady, jejichž řízení má za následek hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů, a tím i dosažení vyššího konečného efektu. [5]

Mzdová produktivita – udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd. Tento ukazatel by měl být rostoucí.

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{výnosy (bez mimořádných)}}{\text{mzdy}} \text{ (Kč)}$$

Produktivita dlouhodobého hmotného majetku – udává množství výnosů vyprodukovaných jednou korunou vloženou do dlouhodobého hmotného majetku v pořizovacích cenách. Hodnota tohoto ukazatele by měla být co nejvyšší. [5]

$$\text{Produktivita dlouhodobého hmot. majetku} = \frac{\text{výnosy (bez mimořádných)}}{\text{dlouh. hmot. majetek v poř. ceně}} \text{ (Kč)}$$

Nákladovost výnosů – udává zatížení výnosů podniku celkovými náklady. Hodnota tohoto ukazatele by měla klesat. [5]

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

3 Analýza současného stavu společnosti

4 Shrnutí finanční analýzy

5 Vlastní návrhy řešení

Závěr

Cílem diplomové práce bylo zhodnotit finanční situaci dotčeného subjektu pomocí finanční analýzy. Cílem bylo navrhnout opatření na základě provedené finanční analýzy. Pro výpočet finanční analýzy byly použity účetní výkazy z období 2009 – 2013.

V teoretické části byly zpracovány analýzy vnějšího i vnitřního prostředí podniku a finanční analýza. Teoretická část byla podkladem pro vypracování praktické části diplomové práce.

Na začátku praktické části je představen dotčený subjekt, na který je provedena analýza vnitřního a vnějšího prostředí, která je složena z analýzy SLEPTE, Porterova modelu pěti sil a McKinsey 7S analýzy. Tyto analýzy byly podkladem pro sestavení analýzy SWOT, která se zaměřuje nejen na silné a slabé stránky společnosti, ale také na hrozby a příležitosti. Nejvýznamnější hrozbou pro subjekt je závislost na polských odběratelích a největší příležitostí je silná pozice vůči dodavatelům.

V další části diplomové práce byla zpracována finanční analýza, která podává informace o finanční situaci podniku. Finanční analýza se skládá z mnoha dílčích analýz. Z výsledků bylo zjištěno, že společnost měla velké problémy především v oblasti okamžité likvidity, v oblasti čistých peněžních prostředků, vysoké době obratu pohledávek a v závislosti na hlavním odběrateli. Společnost si tyto problémy v průběhu sledovaného období uvědomila a začala je řešit, což se společnosti úspěšně povedlo. V posledním sledovaném roce se hodnoty ukazatelů finanční analýzy zlepšily.

V návrhové části diplomové práce byla navržena doporučení. Subjekt by se měl zaměřit na získání nových odběratelů, aby snížil závislost na nejvýznamnějším odběrateli. Dále by subjekt měl pokračovat v opatřeních, které přijal u řízení pohledávek. Tato opatření přinesla v roce 2012 zlepšení nejen doby obratu pohledávek, ale i okamžité likvidity a čistých peněžních prostředků. V neposlední řadě bylo subjektu doporučeno pravidelně sledovat vybrané ukazatele finanční analýzy, aby byla schopna odhalit případné problémy.

Seznam použité literatury

- [1] SEDLÁČKOVÁ, Helena. *Strategická analýza*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, xi, 121 s. ISBN 80-717-9367-1.
- [2] GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza v rukou manažera: 33 nepoužívanějších metod strategického řízení*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2010, 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.
- [3] RAIS, Karel. *Risk management: studijní text pro kombinovanou formu studia*. Vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007, 152 s. ISBN 978-80-214-3510-0.
- [4] TICHÁ, Ph.D. a Prof. Ing. Jan HRON, DrSc., dr. h. c. *Strategické řízení*. 1.vyd., 1. dotisk. Praha: CREDIT, 2003.
- [5] SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, v, 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
- [6] SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, xxv, 445 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-336-3.
- [7] SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetnictví pro manažery*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005, 226 s. ISBN 80-247-1195-8.
- [8] KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010, xxxviii, 811 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.
- [9] VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 1997, 247 s. ISBN 80-901-9916-X.
- [10] KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza a plánování*. Vyd. 9. Brno: Zdeněk Novotný, 2004, 102 s. ISBN 80-214-2564-4.
- [11] KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 205 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3349-4.
- [12] DOTČENÝ SUBJEKT [online]. 2009-2014 [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://www.dotcenysubjekt.cz/>
- [13] *Nezaměstnanost v brněnském regionu se zaměřením na dotčený subjekt*. Brno, 2010. Bakalářská práce. Mendelova univerzita v Brně.

- [14] NUTBEY, Arthur. *O dotčeném subjektu*. Brno: c2011, 80 s. ISBN 978-80-254-9717-3.
- [15] *Kurzy.cz: Krize - Finanční krize, ekonomická a hospodářská krize 2008/2009* [online]. 2000-2014 [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://zpravy.kurzy.cz/financni-krize/>
- [16] Český statistický úřad: *Ekonomické výsledky průmyslu ČR 2012* [online]. 14.9.2014 [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/2014edicniplan.nsf/publ/150141-14-r_2014
- [17] PORTER, Michael E. *On competition*. Boston, MA: Harvard Business School Publishing, c1998, vi, 485 p. ISBN 08-758-4795-1.
- [18] *KONKURENCE DOTČENÉHO SUBJEKTU* [online]. © 2011 [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://www.konkurencedotcenehosubjektu.cz>
- [19] *Justice.cz - úvodní strana* [online]. [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://portal.justice.cz/Justice2/Uvod/uvod.aspx>
- [20] *KONKURENCE DOTČENÉHO SUBJEKTU* [online]. [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://www.konkurencedotcenehosubjektu.cz>
- [21] *KONKURENCE DOTČENÉHO SUBJEKTU* [online]. 2014 [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://www.konkurencedotcenehosubjektu.cz>
- [22] *KONKURENCE DOTČENÉHO SUBJEKTU 2013* [cit. 2014-12-25]. Dostupné z: <http://www.konkurencedotcenehosubjektu.cz>
- [23] RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2008, 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.
- [24] *Ministerstvo průmyslu a obchodu: Finanční analýzy podnikové sféry průmyslu a stavebnictví* [online]. 2005 [cit. 2014-12-26]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category238>

Seznam obrázků

Obr. 1: Porterův pětifaktorový model [2]	14
Obr. 2: 7-S model [3]	16
Obr. 3: SWOT matice [4]	17

Seznam tabulek

Seznam grafů

Seznam příloh

Příloha č. 1: Aktiva.....	112
Příloha č. 2: Pasiva	113
Příloha č. 3: Výkaz zisků a ztrát.....	114

Přílohy

Příloha č. 1: Rozvaha

Příloha č. 2:

Příloha č. 3: Výkaz zisků a ztrát